

Rechtssicherheit in Co-Promotion, Co-Marketing & Mitvertrieb

Erfolgreiche Vertragsgestaltung und Zusammenarbeit



Die Themen

- Co-Marketing vs. Co-Promotion & Mitvertrieb
- AGB-rechtliche Aspekte
- Kartellrechtliche Aspekte beim Vertrieb von Arzneimitteln
- Zulässige Kooperation vs. verbotenen Informationsaustausch
- Risikobereich Life Cycle Management - "Pay for Delay" & "Patent Settlements"

**Konkrete Empfehlungen
für erfolgreiche
Vertragsabschlüsse!**

Ihre Referenten

Thomas Olschewski
Berlin-Chemie AG,
Berlin

Dr. Stephanie Pautke,
LL.M.
Commeo LLP, Frankfurt

Dr. Thilo Räßple
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Ziel des Seminars

Co-Promotion, Co-Marketing und Mitvertrieb können lohnende Alternativen sein, das eigene Arzneimittelportfolio zu erweitern und den Vertrieb bestimmter Produktgruppen zu optimieren bzw. geographisch neue Märkte zu erschließen. Die korrekte Vertragsgestaltung stellt immer wieder eine Herausforderung dar. Wo liegen die rechtlichen Grenzen und welche Parameter müssen bei Verträgen mit Partnern beachtet werden?

Erfahrene Experten informieren Sie in diesem Seminar über alle Aspekte, die bei einem Vertragsabschluss zwischen den Partnern bedacht und definiert werden müssen und geben Ihnen darüber hinaus konkrete und praxisorientierte Empfehlungen.

Nach dem Seminar wissen Sie,

- wie Sie anstehende Verträge optimal gestalten,
- welche AGB-rechtlichen Aspekte Sie beachten müssen,
- welche kartellrechtlichen Punkte beim Vertrieb von Arzneimitteln unbedingt berücksichtigt werden müssen!

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der pharmazeutischen Industrie, insbesondere aus den Abteilungen:

- Recht
- Marketing/Vertrieb
- Zulassung
- Business Development sowie an
- Juristen mit dem Schwerpunkt Pharma.

Ihre Referenten



Thomas Olschewski
Berlin-Chemie AG,
Berlin

Head of Legal Affairs



Dr. Stephanie Pautke,
LL.M.
Commeo LLP,
Frankfurt

Rechtsanwältin



Dr. Thilo Räßle
Baker & McKenzie,
Frankfurt

Rechtsanwalt und Partner

Teilnehmerbegrenzung

Das Seminar ist auf 20 Teilnehmer begrenzt. Diese Teilnehmerbegrenzung ist die Grundlage einer sinnvollen Fortbildungskonzeption. Sie gewährleistet einen intensiven Austausch und damit eine praxisnahe und umfassende Information.

Konkrete Empfehlungen für Ihren Vertragsabschluss!

Ihr Programm im Überblick

> 9.00 Uhr

Verträge für Co-Promotion und Mitvertrieb

Dr. Thilo Räßle

- Vertragszweck
- Abgrenzung zu Co-Marketing-Verträgen
- Ausgestaltung als reiner Promotion-Vertrag, Ausgestaltung als Mitvertrieb
- Haftung und Haftungsfreistellung
- Vergütungsregelung, Vertragsbeendigung
- Nebenwirkungsmeldungen
- Regulatorische Aspekte
- Tipps für stabile Partnerschaften
- Rechtsnatur einer Arzneimittelzulassung

> 10.45 Uhr Kaffeepause

> 11.00 Uhr

Co-Marketing-Verträge

Thomas Olschewski

- Zweck von Co-Marketing-Verträgen
- Vertragsgegenstand
- Auswahl des Vertragspartners, wesentliche Vertragspflichten der Co-Marketing-Partner
- Haftungsregelung, Vertragsbeendigung
- Nebenwirkungsmeldungen
- Formen der Zusammenarbeit nach Ablauf des Patentschutzes
- Sozialrechtliche Fragestellungen (SGB V) AMNOG: Nutzenbewertung und Preisverhandlung im Co-Marketing
- Tipps für stabile Partnerschaften

> 12.30 Uhr Gemeinsames Mittagessen

> 13.30 Uhr

AGB-rechtliche Aspekte

Dr. Thilo Räßle

- Was sind Standardverträge?
- Aushandeln und Verhandeln
- Unwirksamkeit von Haftungsbeschränkungs- und Freizeichnungsklauseln
- Rechtswahl

> 14.45 Uhr Kaffeepause

> 15.00 Uhr

Kartellrechtliche Aspekte beim Vertrieb von Arzneimitteln

Dr. Stephanie Pautke

- Kartellrechtlicher Rahmen
- Grenzen zulässiger Kooperation und verbotenen Informationsaustausch
- Konsequenzen für die Gestaltung typischer beschränkender Klauseln wie Wettbewerbsverbot, Abnahmeverpflichtung, Gebietsbeschränkung, Beschränkungen von Kunden oder Absatzkanälen
- Risikobereich Life Cycle Management: "Konsequenzen aus den neuen Bußgeldentscheidungen der Kommission zu "Pay for Delay"-Verträgen und "Patent Settlements"

> 17.00 Uhr Seminarende

Anmeldung unter
service@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Seminar

Rechtssicherheit in Co-Promotion,
Co-Marketing & Mitvertrieb

Ich bin an weitergehenden Informationen über FORUM-
Veranstaltungen interessiert und damit einverstanden,
dass mir diese auch per E-Mail übermittelt werden.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500
Tagungs-Nr. 14 12 295

Termin/Veranstaltungsort:

Montag, 1. Dezember 2014 in Frankfurt
8.30 Uhr Registrierung; 9.00 - 17.00 Uhr Seminar
Leonardo Royal Hotel Frankfurt
Mailänder Str. 1 · 60598 Frankfurt
Tel. +49 69 6802-0 · Fax +49 69 6802-444

Gebühr:

€ 950,00 (+ gesetzl. MwSt.) inklusive umfangreicher
Dokumentation, Arbeitsessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

Logistik:

Exklusiver Logistikpartner
www.deutschepost.de

Deutsche Post 

Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht ein begrenztes Zimmer-
kontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung.
Bitte beachten Sie, dass das Abruflkontingent
automatisch 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn
verfällt. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung
direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-
Kontingent vor.

Rückfragen und Information



Für Ihre Fragen zum Seminar und
zu unserem gesamten Programm
stehe ich Ihnen gerne zur Verfüg-
ung.

Cornelia Hühne

Konferenzmanagerin Healthcare
Tel. +49 6221 500-695
c.huehne@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen
(Stand: 01.12.2011), die wir auf Wunsch jederzeit
übersenden und die im Internet
unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden
können.